

株式会社 AVANTIA

2023年8月期決算説明会

証券コード：8904

2023年10月16日

- | | |
|-------------------------------|-------|
| 1. 2023年8月期 決算の状況 | P. 2 |
| 2. 中期経営計画 2025
進捗状況と今期の見通し | P. 12 |
| 3. 会社概要 | P. 23 |



2023年8月期 決算の状況

◆ 当初計画に対し減収・増益（前年同期比：減収・減益）

住宅価格の上昇や急速なインフレにより住宅需要の低迷が想定以上に長期化

- 建売を中心とする戸建住宅の受注獲得に苦戦
- 宅地分譲への計画変更など柔軟な販売提案により利益獲得を優先
- 中古流通(リノベーション)事業、事業用不動産の販売を開始し、収益に貢献

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2022年8月期 実績		2023年8月期 計画		2023年8月期 実績			
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減額(率)	計画比 増減額(率)
売上高	58,753	100.0%	62,000	100.0%	58,161	100.0%	△592 (△1.0%)	△3,838 (△6.2%)
売上総利益	8,887	15.1%	8,500	13.7%	8,754	15.1%	△133 (△1.5%)	254 (3.0%)
販売管理費	6,561	11.2%	6,600	10.6%	6,832	11.7%	270 (4.1%)	232 (3.5%)
営業利益	2,325	4.0%	1,900	3.1%	1,921	3.3%	△403 (△17.4%)	21 (1.2%)
経常利益	2,420	4.1%	1,900	3.1%	1,962	3.4%	△457 (△18.9%)	62 (3.3%)
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,870	3.2%	1,300	2.1%	1,234	2.1%	△635 (△34.0%)	△65 (△5.0%)

- ◆ 低迷する戸建住宅市場に対し、需要喚起に向けた広告宣伝活動を展開
- ◆ 事業用不動産の販売を開始したこと等による仲介手数料の増加
- ◆ M&Aや人財育成(研修制度充実)等、積極的に成長投資を実施

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2022年8月期 実績	2023年8月期 計画	2023年8月期 実績	前年同期比 増減額	計画比 増減額
売上総利益	8,887	8,500	8,754	△133	254
販売管理費	6,561	6,600	6,832	270	232
人件費	3,198	3,094	3,114	△83	20
広告宣伝費	783	814	863	80	48
仲介手数料	100	81	152	52	71
租税公課	576	609	644	68	35
その他の販売管理費	1,903	2,000	2,056	153	56
営業利益	2,325	1,900	1,921	△403	21

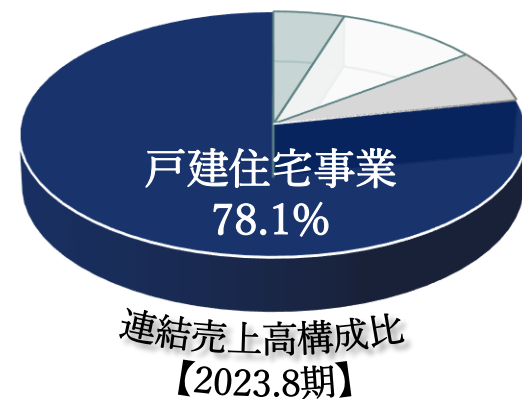
セグメント概況（収益状況）

（単位：百万円 単位未満切捨て）

	2022年8月期		2023年8月期		前年同期比 増減額	増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	58,753	100.0%	58,161	100.0%	△592	△1.0%
戸建住宅	47,687	81.2%	45,425	78.1%	△2,261	△4.7%
マンション	3,306	5.6%	2,875	4.9%	△431	△13.0%
一般請負工事	5,187	8.8%	5,761	9.9%	573	11.0%
その他	2,571	4.4%	4,099	7.0%	1,527	59.4%
	実績	売上対比	実績	売上対比	前年同期比 増減額	増減率
営業利益	2,325	4.0%	1,921	3.3%	△403	△17.4%
戸建住宅	1,586	3.3%	795	1.8%	△791	△49.9%
マンション	225	6.8%	112	3.9%	△112	△50.1%
一般請負工事	246	4.8%	331	5.8%	85	34.6%
その他	322	12.5%	690	16.8%	367	114.1%

■ 住宅需要の低迷が想定以上に長期化し、受注獲得に苦戦

- 急速なインフレに加え、住宅ローン金利の動向不安が顧客の住宅取得マインドを抑圧
- 建売住宅の受注が伸び悩む中、宅地分譲への計画変更や法人向けの販売提案などで収益確保に注力
- AVANTIA単体では、建売住宅へのシフトが完了
前期比で土地面積が約2坪縮小したことで平均価格が低下



グループ合計	2022年8月期	2023年8月期 計画	2023年8月期 実績	前期比 増減	計画比 増減
受注件数	1,045件	1,380件	1,143件	98件	△237件
引渡件数	1,250件	1,385件	1,169件	△81件	△216件
受注残件数	287件	282件	261件	△26件	△21件

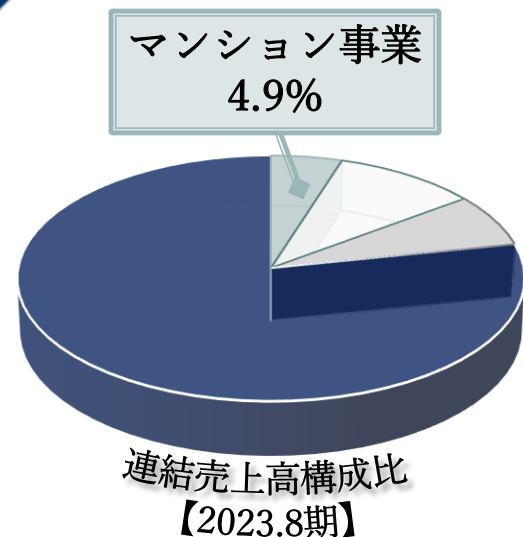
※各件数は、戸建分譲・土地分譲・注文住宅の合計

AVANTIA 単体	2022年8月期 実績	2023年8月期 実績	前年同期比 増減額
平均販売単価	3,988.7万円	3,860.4万円	△128.2万円
平均土地価格	2,211.5万円	2,087.5万円	△124.0万円
平均建物価格	1,777.1万円	1,772.9万円	△4.2万円



■ マンション事業は好調を維持

- サンクレーア西春、サンクレーア本陣と早期完売が続くなど
利便性重視のファミリー、DINKs層の需要は底堅く推移



	2022年8月期 実績	2023年8月期 計画	2023年8月期 実績	前年同期比 増減戸数	計画比 増減額
受注戸数	83戸	70戸	83戸	-	13戸
引渡戸数	87戸	65戸	63戸	△24戸	△2戸

【マンション 販売状況】

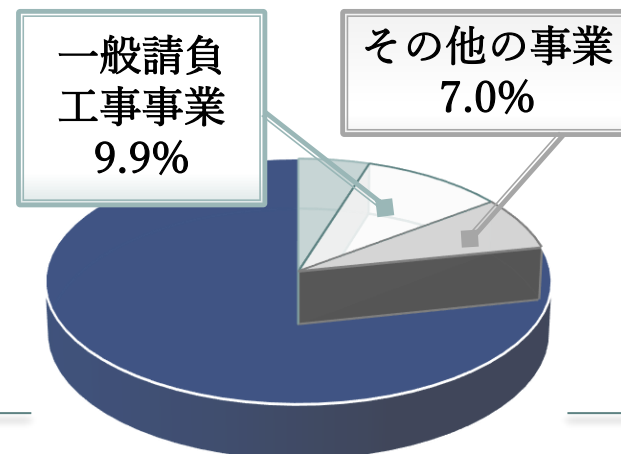
物件名	最寄り交通機関	販売年月/竣工年月	総戸数	2023年8月期 引渡戸数/残戸数(受注残)
サンクレーア岩塚	名古屋市営地下鉄 東山線 岩塚駅 徒歩5分	2020.11/2021.6	42戸	3戸/0戸 ※2022.11 完売
サンクレーア桜台	名古屋市営地下鉄 桜通線 鶴里駅 徒歩4分	2021.9/2022.1	28戸	10戸/3戸(1)
サンクレーア瑞穂桜山	名古屋市営地下鉄 桜通線 桜山駅 徒歩4分	2021.10/2022.1	22戸	6戸/4戸(0)
サンクレーア西春	名古屋鉄道 犬山線 西春駅 徒歩3分	2022.9/2023.2	28戸	28戸/0戸 ※2022.12 完売
サンクレーア本陣	名古屋市営地下鉄 東山線 本陣駅 徒歩2分	2023.3/2023.7	29戸	16戸/0戸(13) ※2023.8 完売
サンクレーア西枇杷島	名古屋鉄道 名古屋本線 西枇杷島駅 徒歩6分	2023.6/2023.9	21戸	0戸/14戸(7)

一般請負工事事業

■ 総じて堅調に受注、完工進む

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2022年8月期 実績	2023年8月期 実績	前年同期比 増減額
受注高	5,506	5,537	30
売上高	5,187	5,761	573
受注残高	2,678	2,454	△224



連結売上高構成比
【2023.8期】

その他の事業

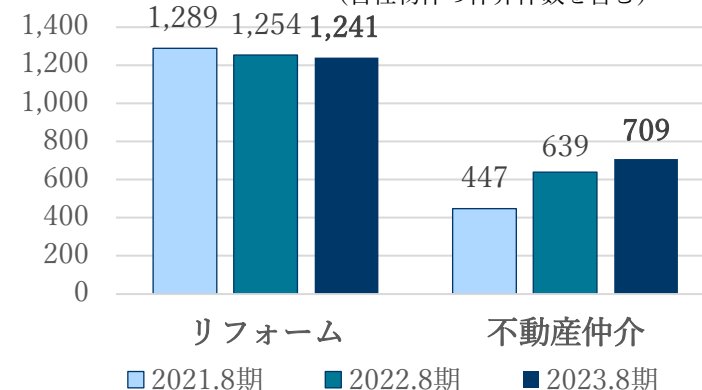
■ 戸建住宅事業の周辺分野の開拓、育成を継続

■ 中古流通(リノベーション)事業が本格化し収益に貢献

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2022年8月期 実績	2023年8月期 実績	前年同期比 増減額
売上高	2,571	4,099	1,527
リフォーム	1,014	988	△25
不動産仲介	367	299	△67
その他	1,190	2,810	1,620

リフォーム・不動産仲介 取り扱い件数
(自社物件の仲介件数を含む)



(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2022.8期	2023.8期	前年比 増減額
流動資産	53,943	64,009	10,065
現金預金	13,792	13,097	△695
たな卸資産	37,926	48,844	10,918
その他	2,224	2,067	△157
固定資産	6,739	6,853	114
有形固定資産	4,562	3,849	△712
無形固定資産	747	1,395	647
投資その他	1,429	1,608	178
資産合計	60,683	70,863	10,179

	2022.8期	2023.8期	前年比 増減額
流動負債	29,452	31,961	2,508
支払手形・工事未払金等	2,709	2,269	△440
短期借入金等（※）	23,798	25,445	1,647
契約負債	1,261	2,489	1,228
その他の流動負債	1,683	1,757	73
固定負債	4,343	11,278	6,934
長期借入金	3,639	10,626	6,987
その他の固定負債	704	651	△52
負債合計	33,796	43,239	9,443
純資産合計	26,887	27,623	736
負債純資産合計	60,683	70,863	10,179

※短期借入金等には、短期借入金のほか1年内返済予定の長期借入金を含んでおります。

自己資本比率：39.0%（前期末比5.3ポイント減）

■ 販売用物件の確保が進んだことで棚卸資産（在庫）が増加

- 戸建住宅の在庫に加え、事業用不動産、リノベーション用中古物件等の在庫が増加
- ネクスト-ライフ-デザイン、プロバンクホームのM&Aに伴う資産・負債の増加

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期 実績		2024年8月期 計画		
	金額	構成比	金額	構成比	前年同期比 増減額(率)
売上高	58,161	100.0%	70,000	100.0%	11,838 (20.4%)
戸建住宅事業 引渡件数(※)	1,169	—	1,555	—	386 —
マンション事業 引渡戸数	63	—	65	—	2 —
営業利益	1,921	3.3%	2,400	3.4%	478 (24.9%)
経常利益	1,962	3.4%	2,400	3.4%	437 (22.3%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,234	2.1%	1,550	2.2%	315 (25.5%)

※戸建住宅事業引渡件数：戸建分譲・土地分譲・注文住宅の合計

成長投資を継続し、トップラインの拡大に注力

■当初計画(中期経営計画2025)に対し、売上高は上振れペースを確保

- 住宅需要は引き続き低迷が続く想定の下、手持ち物件の販売を最優先
- 中古流通(リノベーション)事業や事業用不動産の販売等の育成領域の成長見込む
- ネクスト-ライフ-デザイン、プロバンクホームの連結開始

■ 発行済株式総数	14,884,300株	
■ 株主数	32,663名	
■ 単元株式数	100株	※2023年8月31日現在

【配当金】

2023年8月期：中間19円(実績)+期末19円(予想) = 38円(配当性向44.0%)

2024年8月期：中間19円(予想)+期末19円(予想) = 38円(配当性向35.1%)

【株主優待】

保有期間	保有株式数	優待内容
1年以上継続 (※)	100株以上 ~ 500株未満	QUOカード 1,000円分
	500株以上	QUOカード 2,000円分

※保有期間1年以上継続とは、毎年8月31日を権利確定日として、2月末日現在および8月31日現在の株主名簿に連続して3回以上記載または記録されていること。



中期経営計画2025 進捗状況

中期経営計画推進により長期ビジョン実現を目指す

社会性ビジョン (目指す姿)
お客様・地域・社会に寄り添い
あらゆる不動産ニーズを
解決する企業集団となる



成長性ビジョン
〔チャレンジ目標〕
売上高 : 5,000億円
経常利益 : 300億円

企業価値
10倍化

〔グループ全社員によるミッションの追求〕
お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

第1次 Step
成長エンジンの
構築

2022

【中期経営計画2022】
2020.8~2022.8

第2次 Step
成長軌道の回復

2025

【中期経営計画2025】
2023.8~2025.8

中期経営計画に基づく
具体的戦略・施策の推進

第3次 Step
成長の加速

2030

VISION 2030
売上高 : 1,000億円
経常利益 : 60億円
ROE : 8.0%以上

■ 定性目標

基本方針

成長軌道の回復

中期経営計画2025の3か年を「持続的成長基盤確立期」と位置づけ VISION2030の実現と持続的な成長を確かなものにしていく

基本戦略

1 トップラインの拡大

販売地域の拡大と提供サービスの充実により、売上機会の増大を図り売上トップラインを拡大させる

2 経営基盤の強化

将来的な利益の最大化に向け、持続的な事業活動・成長の基礎となる経営基盤の拡充を図る

■ 定量目標

中期経営計画2025 当初目標

	2022.8 業績	2023.8	2024.8	2025.8	3か年成長率 (2022.8期比)
売上高 (百万円)	58,753	62,000	68,000	78,000	32.8%
経常利益 (百万円)	2,420	1,900	2,400	3,000	24.0%
引渡件数 (件)	1,337	1,450	1,620	1,850	513件
自己資本利益率 (ROE)	7.1%	—	—	7.2%前後	—
自己資本比率	44.3%	—	—	46%程度	—

※引渡件数：戸建分譲、土地分譲、注文住宅、分譲マンションの合計

2023年8月期の概況

- 新型コロナウイルス感染症による行動制限の緩和により社会経済活動の正常化が進み、回復傾向が持続一方、円安の進行やウクライナ情勢の長期化に伴う資源価格の高騰等、経済の先行きは不透明な状況で推移
- 住宅・不動産業界においては、急速なインフレ、長期金利の先行き不安等を背景として、住宅の一次取得者層を中心に住宅取得マインドは低迷が続く

住宅価格の上昇と不透明な経済情勢下で住宅需要の低迷が長期化

今後の見通し

- 足元の受注は回復傾向にあるが、見通し含め予断を許さない状況
 - ➔ 住宅ローン金利等の経済動向や顧客動向を注視し、柔軟に対応
- 物件価格は高止まり又は上昇傾向が当面続くことを想定
 - ➔ 中古流通(リノベーション)や事業用不動産への継続投資と成長を見込む

(単位：百万円 単位未満切捨て)

	2023年8月期			2024年8月期 計画			2025年8月期 目標
	当初計画	実績	計画比 増減率	変更前	変更後	増減率	
売上高	62,000	58,161	△6.2%	<u>68,000</u>	<u>70,000</u>	<u>2.9%</u>	78,000
経常利益	1,900	1,962	3.3%	2,400	2,400	—	3,000
引渡件数 (件)	1,450	1,232	△218	1,620	1,620	—	1,850

※引渡件数：戸建分譲、土地分譲、注文住宅、分譲マンションの合計

2023.8：戸建住宅需要の低迷で苦戦するも、中古流通（リノベーション）事業や事業用不動産の販売等の新たな事業収益が貢献

2024.8：当初計画に対し、売上高のトップラインは上振れを見込む
 →戸建住宅事業は緩やかな回復見込む。M&Aでグループ化した2社の連結、中古流通(リノベーション)事業や事業用不動産販売の伸長等が牽引

2025.8：景気や経済の先行き、不動産市場の見通しには不透明感強い
 →中期経営計画2025は順調に進捗しており、計画据え置き

中部圏依存型の収益構造からの脱却を目指す

中部圏

- AVANTIA 01 を軸にしたマーケティング展開
→分譲プロジェクトによるブランディング強化
- 事業用不動産(BtoB)の拡大

首都圏

- アバンティア不動産による営業網の広域化とプロバンクホーム(2023.7グループ化)との連携
→東京23区内での戸建住宅の供給本格化
- 中古流通(リノベーション)事業の拡大

九州圏

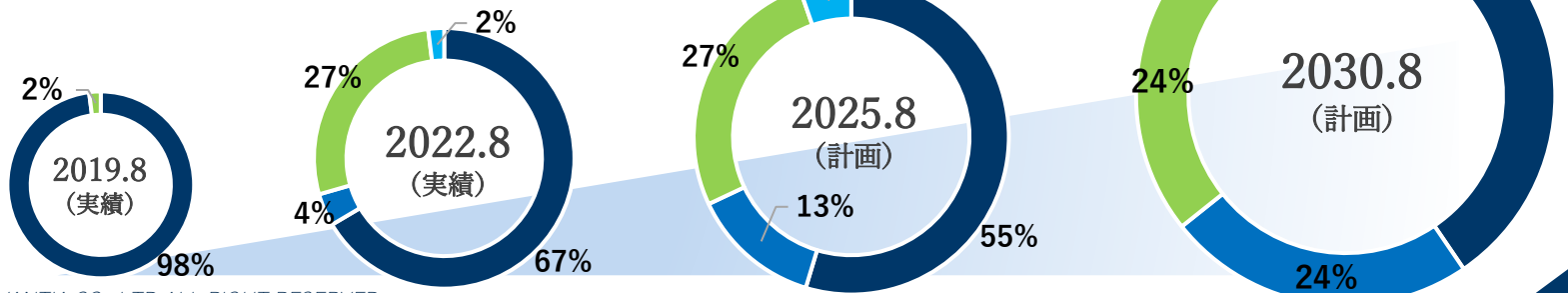
- ネクスト-ライフ-デザイン(2023.6グループ化)とのシナジー連携
→福岡市内の深耕加速

関西圏

- ドリームホームグループとのシナジー加速
→関西圏での販売をドリームホームに集約し、大阪府内の供給拡大

戸建住宅：地域別供給比率の推移 (引渡戸数ベース)

■ 中部圏 ■ 首都圏 ■ 関西圏 ■ その他



株式会社ネクスト-ライフ-デザインのグループ化（2023.6.30）

商号	株式会社ネクスト-ライフ-デザイン	
本社所在地	福岡県福岡市	
設立	2013年4月18日	
事業内容	戸建住宅の設計・施工・販売	
直近業績 (2023.3期)	売上高	3,126百万円
	営業利益	144百万円
	経常利益	106百万円
	当期純利益	76百万円

【特徴】

福岡市内を中心とした独自の仕入・購買ネットワークを背景に環境性能やデザイン性に優れた住宅を高いコストパフォーマンスで供給することで成長を続け「ネクストの家」としてのブランドを確立



- AVANTIAとネクスト-ライフ-デザインが共同で戸建分譲住宅の用地仕入、設計、調達、施工、販売等、各プロセス単位でシナジー創出を加速
 - 倍増する供給ボリュームに対応する事業体制の構築を推進
- アバンティア不動産 福岡支店開設（2023年11月予定）
 - 九州地区での販売体制を再編、強化し、販売代理や仲介事業に参入

株式会社プロバンクホームのグループ化（2023.7.25）

商号	株式会社プロバンクホーム	
本社所在地	東京都新宿区	
設立	2011年1月27日	
事業内容	戸建分譲住宅の企画・販売 中古住宅のリノベーション企画・販売	
直近業績 (2022.9期)	売上高	2,769百万円
	営業利益	57百万円
	経常利益	48百万円
	当期純利益	24百万円

【特徴】

東京23区を中心に、他社が取り扱わない超狭小地での戸建住宅の供給や空間デザインを駆使した高付加価値住宅の企画、希少性の高い区分所有マンションのリノベーションなどを強みにし、厳しい首都圏にて独自のポジションを確立



- AVANTIA、プロバンクホーム、アバンティア不動産の3社で首都圏深耕策を展開
 - AVANTIAとプロバンクホームが、物件価格やターゲット層に応じて戸建物件を供給
 - アバンティア不動産が首都圏広域で顧客の発掘を行う販売部隊として特化
- 中古流通(リノベーション)事業を東京23区内、横浜市近郊で事業拡大
 - AVANTIAがプロバンクホームの多様な仕入れネットワークを活用し展開を加速

周辺領域での収益機会拡大により「総合不動産グループ化」を目指す

前中計で事業化した周辺領域の事業

戸建住宅

コア事業

今後も継続して育成

リフォーム

不動産仲介

注文住宅

土地分譲

中期経営計画2025の挑戦領域

事業用不動産
・収益不動産

2023.8期実績

39件

▶事業用土地販売や収益不動産による収益化を中部/首都圏で模索

中古流通
(リノベーション)

2023.8期実績

62件

▶中古需要の旺盛な首都圏中心に事業化を模索

■事業用不動産の取得・販売が本格化

→個人の住宅需要が消極的なのに対し、法人の不動産需要は堅調。業種問わず幅広く需要開拓し、高回転のビジネスモデルとして育成に注力

■中古流通(リノベーション)事業を首都圏から開始

→AVANTIAとプロバンクホームが連携し、中古流通(リノベーション)事業を本格化。他地域への拡大も視野にビジネスモデルの習熟に注力

事業活動を通じたサステナビリティへの取り組み

テーマ	マテリアリティ	主なKPI	2023年8月期	対応するSDGs
E 「環境」への 取り組み	低炭素への貢献	以下の基準を充たす住宅(AVANTIA 01)の供給率 ・低炭素住宅認定基準の省エネ基準と同等以上の断熱性能確保 ・省エネ基準に比べて一次エネルギー消費量がマイナス20%以上	89.9% 2025年度目標 100%	
	環境住宅の展開	節水節湯設備の設置率(対住宅供給数) エネルギー高効率設備の設置率(対住宅供給数) 「ZEH基準UA値0.6以下」を充たした住宅の供給率	100% 100% 90% 2025年度目標 100%	
	温室効果ガス 排出削減	太陽光パネル等を搭載した住宅の供給率	33.4% 2030年度目標 50%以上	
S 「社会」への 取り組み	従業員の能力発揮	管理者向け研修実施率 ※毎年100%	100%	
	女性活躍推進に 向けた取り組み	女性管理職比率	7.4% 2025年度目標 20%以上	
	働き方改革	重大労災発生件数 ※毎年0件	0件	
G 「ガバナンス」 への取り組み	コーポレートガバ ナンス体制の強化	取締役会の実効性向上に向けた課題の抽出と対応方針の明確化 「グループ経営会議」の定例化によるグループガバナンス体制の強化	—	
	コンプライアンス (法令遵守)の徹底	腐敗に関連した罰金・課徴金・和解金等の発生件数 ※毎年0件	0件	

人財・組織基盤の強化の一環として本社移転を決定

■ 目的

- 従業員が快適に働ける職場・労働環境の提供
- 本部機能の集約により、コミュニケーションを活性化し業務効率化



■ 新本社の概要

1. 移転先
愛知県名古屋市中区錦二丁目20番15号
広小路クロスタワー12階
2. 移転時期
2023年12月（予定）





会社概要

社 名	株式会社 AVANTIA	
設 立 日	1989年11月16日	
本 社 所 在 地	愛知県名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1	
代 表 者	代表取締役社長 沢田 康成	
資 本 金	3,732百万円	
従 業 員 数	618名（連結） 264名（単体） ※2023年8月31日現在	
上 場 市 場	東証プライム（2023年10月20日よりスタンダード市場へ移行） 名証プレミア	
グ ル ー プ 会 社	サンヨーベストホーム株式会社 株式会社巨勢工務店 ジェイテクノ株式会社 株式会社宇戸平工務店 五朋建設株式会社 株式会社サンヨー不動産	株式会社プラスワン 株式会社DreamTown 株式会社ドリームホーム 株式会社アバンティア不動産 株式会社ネクスト-ライフ-デザイン 株式会社プロバンクホーム

経営理念

長期ビジョン

ミッション

企業行動指針

コーポレート・ガバナンス

経営理念

時代の変化に適応し
社会に愛され必要とされる企業を目指す

長期ビジョン

お客様・地域・社会に寄り添い
あらゆる不動産ニーズを解決する
企業集団となる

ミッション

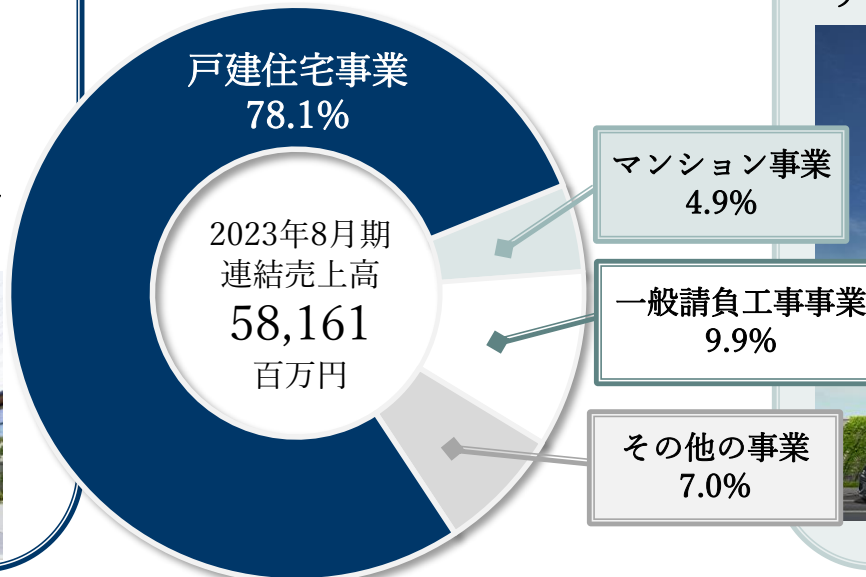
お客様に喜びと感動を生む
不動産商品・サービスの提供

戸建住宅事業 コア事業

- (株) AVANTIA
- 五朋建設 (株)
- (株) サンヨー不動産
- (株) プラスワン
- (株) DreamTown
- (株) ネクスト-ライフ-デザイン
- (株) プロバンクホーム



連結売上高構成比



マンション事業 企画・販売

サンヨーベストホーム (株)



一般請負工事業 建築工事・土木工事・管工事の請負

- (株) 巨勢工務店
- ジェイテクノ (株)
- (株) 宇戸平工務店



その他の事業 リフォーム・不動産仲介・リノベーション等

- (株) AVANTIA
- (株) サンヨー不動産
- (株) プラスワン
- (株) ドリームホーム
- (株) アバンティア不動産
- (株) プロバンクホーム



株式会社AVANTIA 経営企画部

〒467-0842 名古屋市瑞穂区妙音通三丁目31番地の1

TEL : 052-859-0034 FAX : 052-859-0035

e-mail : info@avantia-g.co.jp

【将来見通しに関する注意事項】

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。